drückt, junge Leute könnten ja doch mehr damit anfangen als alte, das mag auch das Bild eines berühmten Malers sein, welches auf einer Kunstauktion – für viele unverständlich – für einen horrenden Betrag einen neuen Liebhaber findet, das mag auch das städtische Industriegebiet sein, welches dem Unternehmen überschrieben wird, welches den höchsten Preis bietet (bzw. die geringsten Zuschüsse verlangt).

2.4. Konkurrenzparadoxa

2.4.1. Formalstruktur von Konkurrenzparadoxa

Der Kinosaal ist brechend voll, weil ein sehenswerter Film läuft. Der Saal ist relativ eben, die Sicht nach vorn durch die jeweiligen Vorderleute beeinträchtigt. Steht nun jemand auf, um sein Blickfeld zu verbessern, so wird er zwar mehr sehen, aber nur insoweit, als alle anderen nicht aufstehen. Wer aber hinter ihm sitzt, muß zwangsläufig aufstehen, um überhaupt noch etwas sehen zu können. Schließlich steht der halbe Saal, und doch können die Kinogäste nicht besser sehen als wenn sie säßen. Nur müssen jetzt alle die Mühe des Stehens auf sich nehmen, während sie vorher relativ bequem sitzen konnten.

Bei einem solchen Befund lassen sich die Zusammenhänge zwischen Höhe des Blickpunkts und Weite des Blickfeldes (zumindest für alle Kinobesucher von der zweiten bis zur vorletzten Stuhlreihe) in drei Sätzen strukturieren und beschreiben:

- Partialsatz: Für jeden Kinogast wird das Blickfeld durch Aufstehen stets größer, als es wäre, wenn er (und nur er) sitzen bliebe.
- Satz zur Größenmechanik: Jeder einzelne Kinogast gewinnt nur in dem Falle und in dem Maße durch Aufstehen eine Verbesserung seines Blickfeldes, in dem er seinen Blickpunkt mehr erhöht als die anderen.
- Globalsatz: Die Gesamtheit der Kinobesucher kann ihr Blickfeld durch Aufstehen nicht vergrößern.

Im Partialsatz wird ein hypothetischer Vergleich angestellt im Sinne von „was wäre, wenn ..." – eine Fragestellung, wie man sie oft in der Mikroökonomik antrifft.

Im Satz zur Größenmechanik handelt es sich dagegen um einen „historischen" Vergleich. Späteres wird mit Früherem verglichen. Der Satz zur Größenmechanik besagt, daß Änderungen der Lage gegenüber bisher bei einem Mitwirkenden nicht durch die in Rede stehende Aktion selbst zustande kommen, sondern nur dadurch, daß ein Mitwirkender mit seiner Aktion den anderen vorauseilt und dadurch einen Vorsprung erzielt (Vorsprungseffekt oder englisch „lead"), oder er gegenüber den anderen zurückbleibt, hinter ihnen nachhinkt (Nachhinkeffekt oder englisch „lag"). Änderungen der Lage

gegenüber bisher beruhen sowohl auf den Aktionen der einzelnen selbst, als auch auf den sich herausbildenden „Abweicheffekten".

Der Globalsatz besagt Zutreffendes sowohl für den Fall, daß man ihn als eine Aussage über einen hypothetischen Vergleich interpretiert, als auch für den Fall, daß man ihn als eine Aussage über einen „historischen" Vergleich interpretiert.

Was ist nun rationales Verhalten im Sinne der Vornahme einer zielgerichteten Handlung, die den erwünschten Effekt, möglichst viel zu sehen, sicherstellt?[11]

Für jeden einzelnen, soweit er wirklich individuell handelt und Rückwirkungen seines Handelns auf andere nicht ins Kalkül zu ziehen braucht: Aufstehen! Dann sieht er immer mehr als er sähe, wenn er und nur er nicht aufstünde.

Für die Gesamtheit aller – hier gedacht als eine Gruppe von Menschen, die untereinander vereinbaren, wie sie gemeinsam handeln wollen, und die sich darauf verlassen können, daß die Vereinbarung von allen auch eingehalten wird: Sitzenbleiben! Dann sehen sie möglicherweise immer noch schlecht, aber wenigstens mit relativ geringer Mühe.

Und wie werden die Menschen im Ernstfall tatsächlich reagieren, werden sie eher konkurrieren oder kooperieren, sich eher gemäß Partialsatz oder Globalsatz verhalten? Eine allgemein gültige Antwort auf diese Frage läßt sich nicht geben. In diesem Kapitel wird der Konkurrenzaspekt ganzer Handlungsgefüge behandelt, im nächsten Kapitel wird von dem Kooperationsaspekt die Rede sein, insbesondere davon, wie leicht das eine in das andere umschlagen kann.

Ähnlichen Grundstrukturen begegnet man sehr häufig im Wirtschaftsgeschehen. Wir nennen sie Konkurrenzparadoxa. In vielen Lehrbüchern ist von derartigen Erscheinungen nicht oder nur am Rande die Rede.

Hier wird jedoch die Auffassung vertreten, daß Konkurrenzparadoxa einen der zentralen Gegenstände der Wirtschaftswissenschaft ausmachen. Nirgendwo sonst wird der Konflikt zwischen individueller und kollektiver Rationalität deutlicher. Nirgendwo sonst erkennt man so scharf, daß die einzelnen durch ihr Zusammenwirken in geradezu gnadenloser Folgerichtigkeit Zustände schaffen, die ihren eigenen ursprünglichen Zielsetzungen widersprechen.[12]

---

[11] Zu solchen und ähnlichen Fragen lohnt sich die Lektüre von *Olson, Mancur:* The Logic of Collective Action, Cambridge 1965.

[12] *Max Weber* geht noch einen Schritt weiter. „Diese Erscheinung, daß Orientierung an der nackten eigenen und fremden Interessenlage Wirkungen hervorruft, welche jenen gleichstehen, die durch Normierung ... zu erzwingen gesucht werden ... war geradezu eine der Quellen des Entstehens der Nationalökonomie als Wissenschaft." *Weber, Max:* Wirtschaft und Gesellschaft, Studienausgabe, Tübingen 1976, S. 15.

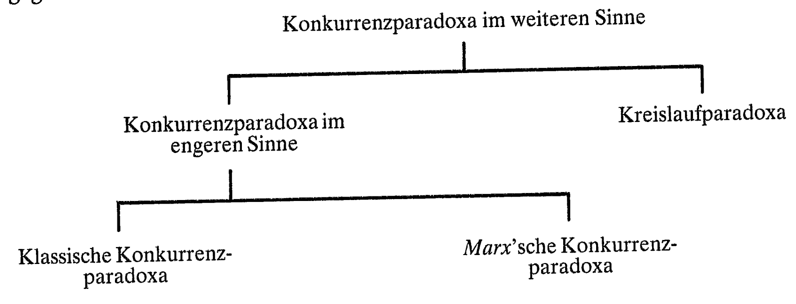
Konkurrenzparadoxa sind keine Paradoxien im logischen Sinn wie: Ein Kreter sagt: alle Kreter lügen; der Agnostiker sagt: Ich weiß, daß ich nichts erkennen kann. Sie sind auch keine Widersprüche in der Kommunikation, wie man sie bisweilen findet, wenn z.B. eine Frau ihren in Förmlichkeiten schier erstickenden Freund auffordert: „Sei doch mal ein bißchen spontan!" Ebensowenig sind Konkurrenzparadoxa Scheinwidersprüche, die sich dann auflösen, wenn man merkt, daß sich die einzelnen Teile der Widersprüchlichkeit auf unterschiedliche Ebenen beziehen wie in den Sätzen: „Wo nicht mehr kritisiert wird, ist etwas nicht mehr in Ordnung" oder „Keine Antwort ist auch eine Antwort".

Konkurrenzparadoxa treten vielmehr in bestimmten Sozialsituationen auf. Ihr Grundmuster heißt: Jeder einzelne strebt nach dem Ziel Z; aber gerade dadurch, daß alle danach streben, tritt ein ganz anderer, eigentlich von keinem einzelnen gewünschter Effekt E ein.

Dieselbe formale Grundstruktur, die hier mit „Konkurrenzparadoxon" bezeichnet wird, heißt anderswo „Rationalitätenfalle"[13]. *Hayek*[14] spricht von „Resultaten menschlichen Handelns, nicht menschlicher Planung". Bekannt ist auch die Figur des „prisoner's dilemma"[15], die sich vom Konkurrenzparadoxon nur durch die Anzahl der betroffenen Mitwirkenden unterscheidet.

2.4.2. Klassen von Konkurrenzparadoxa

Konkurrenzparadoxa im weiteren Sinne seien gemäß folgendem Schema aufgegliedert.



2.4.2.1. *Kreislaufparadoxa*

Stellen wir uns beispielsweise eine Runde von Menschen vor, die gemeinsam das weithin bekannte „Monopoly" spielen, und nehmen wir von den Regeln abweichend an, die Bank gelte auch als Spieler. Dann gilt:

[13] *Herder-Dorneich, Philipp:* Konkurrenzdemokratie – Verhandlungsdemokratie, Stuttgart 1979, S. 16ff.

[14] *Hayek, Friedrich August von:* Die Irrtümer des Konstruktivismus, Tübingen 1978, und derselbe: Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Kiel 1968.

[15] Dazu etwa: *Weise, Peter:* Neue Mikroökonomie, Würzburg-Wien 1979, S. 65ff.

Partialsatz: Jeder Teilnehmer (einschließlich der Bank) kann durch Mehrauszahlungen seinen Kassenbestand verringern, verglichen mit der Situation, er und nur er hätte keine Mehrauszahlungen getätigt (genaue Abgrenzung von „Auszahlung" siehe Schaubild: Der Zusammenhang zwischen Strömen und Beständen).

Da aber jede Auszahlung eines Spielers gleichzeitig zu einer Einzahlung bei einem anderen Spieler führt, gilt der

Satz zur Größenmechanik: Jeder einzelne Teilnehmer kann nur in dem Maße seinen Kassenbestand durch Mehrauszahlungen verringern – im Vergleich zu seiner vorherigen Situation –, in dem die anderen Teilnehmer einschließlich der Bank ihren Kassenbestand erhöhen.

Sofern keiner der Spieler den fest vorgegebenen Bestand an Spielgeld verringert hat, indem er aus Wut über den für ihn unglücklichen Spielausgang das Geld zerrissen und vernichtet hat, gilt wegen dieses Satzes zur Größenmechanik auch der folgende

Globalsatz: Nie können alle Teilnehmer gemeinsam durch Mehrauszahlungen ihren gesamten Kassenbestand verringern, verglichen mit der Situation, in der sie diese Mehrauszahlungen noch nicht vorgenommen hatten.

Ein gleichartiges Phänomen ist auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene des Geldvermögens bekannt. Wenn in einer geschlossenen Wirtschaft alle Wirtschaftssubjekte versuchen, Geldvermögen zu bilden, so gelingt ihnen das in ihrer Gesamtheit nie. Jeder einzelne kann zwar Geldvermögen bilden, aber nur wenn andere Wirtschaftssubjekte gleichzeitig bereit sind, ihr Geldvermögen abzubauen. Da in einer geschlossenen Wirtschaft die Summe der Geldvermögen stets gleich Null ist, gelingt der Aufbau von Geldvermögen bei einzelnen Wirtschaftssubjekten stets nur nach Maßgabe von Vorsprungseffekten.

2.4.2.2. *Klassische Konkurrenzparadoxa (unsichtbare Hand)*

Klassische Konkurrenzparadoxa zeichnen sich dadurch aus, daß der letztlich erreichte, von den Konkurrenten nicht beabsichtigte Effekt als nützlich, angenehm oder wohlfahrtssteigernd bezeichnet werden kann.

Adam Smith beschrieb die dem menschlichen Wirtschaften innewohnende Eigengesetzlichkeit als das Wirken der „unsichtbaren Hand" und lenkte damit das Augenmerk auf einen Zusammenhang, der seitdem als das klassische Konkurrenzparadoxon schlechthin gilt.

Die Menschen streben nur nach ihrem eigenen Vorteil, nach höherem Gewinn. Den kann jeder einzelne besonders gut erzielen, indem er anderen Menschen etwas verkauft, wofür diese bereit sind, mehr Geld herzugeben als er selbst dafür bezahlt hat. Da aber auch andere nach dem Geld der Leute

trachten, wird jeder versuchen, Vorsprungseffekte – und damit mehr Gewinn – vor den Konkurrenten zu erzielen, indem er

- versucht, den Wandel der Nachfrage des Publikums besser zu prognostizieren als seine Konkurrenten,
- versucht, ein Produktionsverfahren anzuwenden, welches dem der Konkurrenten technologisch überlegen ist oder
- darum bemüht ist, günstigere Preise für Vorprodukte zu erzielen als die Konkurrenz.

Indem nun aber alle anderen Konkurrenten diese Anstrengungen ebenfalls unternehmen – ebenfalls mit Erfolg, versteht sich, denn sonst wären sie nicht mehr konkurrenzfähig und müßten vom Markt ausscheiden –, bringen sie sich gegenseitig um einen großen Teil der erhofften Gewinnerhöhung. Sind auch die Erwartungen von Anbietern von Gütern und Diensten nicht hundertprozentig in Erfüllung gegangen, so hat doch die Allgemeinheit, so haben doch die Käufer einen Nutzen davon: Denn durch diese Art der Konkurrenz ergeben sich

- eine bessere Versorgung des Publikums,
- technisch effizientere Technologien,
- ein zweckmäßigerer Einsatz der Ressourcen.

In einem auf Wettbewerb beruhenden Wirtschaftssystem wird das „sozial" oder „allgemein-wirtschaftlich" eminent wichtige Ziel einer möglichst guten Versorgung aller mit dem, was sie wünschen, nur als Abfallprodukt von solchen Handlungen erreicht, die die Menschen aufgrund ganz egoistischer Motivation vornehmen. So wird der sozial wichtige „Gebrauchswert" Schuhe von einzelnen Menschen nicht deshalb erstellt (Schuhproduktion findet nicht deshalb statt, ...), weil die dort Tätigen altruistisch die Absicht haben, dafür zu sorgen, daß andere Menschen nicht mehr barfuß zu gehen brauchen, sondern nur deshalb, weil die Produzenten ganz egoistisch den „Tauschwert"[16] ihrer Produktion maximieren wollen. Sie wollen soviel Gewinn scheffeln wie möglich. Man kann auch sagen, daß der Wettbewerb auf trickreiche, raffinierte Weise eine Transformation egoistisch motivierter Handlungen in leidlich passable soziale Effekte gewährleistet. Soll diese Transformation gelingen, dann darf der Wettbewerb zwischen den Anbietern nicht nachhaltig eingeschränkt werden. Der Marktzugang für potentielle Konkurrenten darf nicht durch Zölle, Absprachen unter den Anbietern, Zünfte, numerus clausus, Alleinvertretungsklauseln, Monopole oder dergleichen behindert sein.

[16] Beide Ausdrücke „Gebrauchswert" und „Tauschwert" werden hier im Sinne von *Karl Marx* verwandt. Siehe hierzu die Interpretation der *Marx'*schen Werttheorie in *Stützel, Wolfgang:* Paradoxa der Geld- und Konkurrenzwirtschaft, Aalen 1979, S. 380ff.

Und hier haben wir wiederum eine Stelle erreicht, wo Wirtschaftswissenschaft und Weltanschauung sich vermengen: Liegt doch die Auseinandersetzung auf der Hand, ob ein wahrhaft humanes, moralisch reines Sozialsystem nicht ohne diesen Mechanismus auskommen sollte. Liegt doch die Frage auf der Hand, ob die Menschen nicht aus der Sorge um den Mitmenschen das produzieren sollten, was der andere braucht, um letzten Endes in einer Welt zu leben, in der es ihnen ohne die Zwänge der Konkurrenz möglich ist, nach ihren Fähigkeiten zu produzieren und nach ihren Bedürfnissen zu konsumieren.[17]

Man steht damit auch hier wieder vor dem wohl letztlich auf dem jeweiligen Menschenbild beruhenden fundamentalen Unterschied zwischen

- der Grundauffassung, daß es darauf ankommt und möglich ist, interpersonelle Konflikte überhaupt aufzuheben („wahrer Humanismus", „Konsens über Endziele") und
- der Grundauffassung, daß es lediglich darauf ankommt, möglichst sinnvolle und das heißt auch wirtschaftlich effiziente Verfahren zur „Erledigung" unabweislich gegebener interpersoneller Konflikte zu entwickeln (Demokratie, Konkurrenz, marktwirtschaftliche Zuteilung).

2.4.2.3. *Marx'sche Konkurrenzparadoxa*

Sozialsituationen, die von uns als „*Marx'*sche Konkurrenzparadoxa" bezeichnet werden, sind durch diese Etikettierung als Situationen festgelegt, in denen man mit einem von den Konkurrenten nicht beabsichtigten Effekt rechnen muß, der als unnütz, unangenehm und wohlfahrtsmindernd bezeichnet werden kann.

Das für alle ähnlichen Konstellationen namengebende, von *Marx* selbst beschriebene Phänomen ist auch unter dem Stichwort „Verelendung" bekannt. Allerdings müssen wir bei seiner Erklärung einige spezielle, in der *Marx'*schen Analyse angelegte Einschränkungen berücksichtigen: Angenommen sei eine geschlossene Volkswirtschaft, also eine Wirtschaft ohne Außenhandelsbeziehungen zu anderen Ländern, die sich durch die folgenden Merkmale charakterisieren läßt:

(1) Es gibt nur zwei Personengruppen: „Arbeiter" und „Kapitalisten".

(2) Die „Arbeiter" sparen nichts, sie geben vielmehr alles stets wieder aus, was sie an Einnahmen erhalten. Damit werden alle etwa auftretenden Mehrausgaben von Kapitalisten automatisch zu gleichhohen Mehreinnahmen der Kapitalisten.

[17] *Karl Marx* ist der wohl bekannteste Vertreter dieses Prinzipes „Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinen Bedürfnissen"; siehe: Kritik des Gothaer Programms, 1891.

(3) Die nominellen Stundenlöhne werden völlig frei individuell vereinbart.

(4) Es herrsche, aus hier nicht zu erörternden Gründen, andauernd eine gewisse Arbeitslosigkeit („industrielle Reservearmee").

(5) Die Arbeiter leben im Bereich ihres „Existenzminimums".

(3) bis (5) zusammen bedeutet: Sinkt der Nominallohn eines Arbeiters, so bietet sich dieser „freiwillig" an, pro Tag länger als bisher zu arbeiten; denn nur so kann er wenigstens sein Existenzminimum erhalten. Und: Kein Arbeitgeber ist veranlaßt, zur Sicherung der benötigten Arbeitskräfte mehr als einen „existenzminimalen" Stundenlohn zu zahlen, denn zu diesem Lohn sind immer noch reichlich derzeit unbeschäftigte Arbeiter bereit zu arbeiten.

(6) Die Gesamtproduktion steige linear mit der Verlängerung der täglichen Auslastungszeit aller Produktionsanlagen.

Aus diesen Annahmen allein folgt schon:

(1) Sobald es einem der Arbeiter schlechter zu gehen droht, bietet ihm stets der Kapitalist an, zu einem etwas niedrigeren Stundenlohnsatz noch mehr Stunden/Tag zu arbeiten. Es herrscht unter den Arbeitern eine doppelte Unterbietungskonkurrenz: Sie unterbieten ihre Arbeitskollegen im Lohnsatz; sie überbieten sie im Angebot noch längerer täglicher Arbeitszeit.

(2) Der durch die Arbeiter verbrauchte Teil des Gesamtprodukts bleibt konstant, nämlich gleich dem „existenzminimalen Realeinkommen". Das heißt gleichzeitig: An Mehrprodukten sind von Kapitalisten nur Investitionsgüter und Verbrauchsgüter an Kapitalisten absetzbar. Und: Alles, was von den Arbeitern pro Tag über ihr Existenzminimum hinausgehend produziert wird, wird als „Sachvermögenszuwachs" oder „Realverbrauch" der Kapitalisten zum Einkommen von Kapitalisten (Ausbeutung der Arbeiter).

Unter diesen Rahmenbedingungen gelten für die Arbeitnehmerfamilien:

Partialsatz: Für jede einzelne Arbeiterfamilie gilt, daß sie durch Verlängerung der von ihr angebotenen täglichen Arbeitszeit ein höheres Realeinkommen erzielen wird.

Satz zur Größenmechanik: Jede Arbeiterfamilie kann durch Verlängerung der von ihr angebotenen täglichen Arbeitszeit ihr Realeinkommen allenfalls erhöhen, wenn die anderen Arbeiterfamilien nicht dasselbe tun.

Globalsatz: Die Gesamtheit aller Arbeiterfamilien kann durch Vermehrung der angebotenen täglichen Arbeitszeit ihr Realeinkommen nicht steigern.

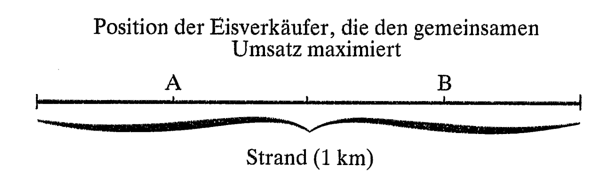
Erwägungen dieser Art bilden den zutreffenden, in sich schlüssigen Kern der „Ausbeutungstheorie" von *Karl Marx*. Sie bilden auch eine ausgezeichnete Erklärung jener Verhältnisse, die *Karl Marx* in der Mitte des 19. Jahrhunderts in England beobachten konnte. Aber die Rahmenbedingungen haben sich seitdem wesentlich geändert.

(a) Die Staaten haben Vorschriften erlassen
- zur Begrenzung der maximal erlaubten täglichen Arbeitszeit und
- zum Verbot der Kinderarbeit

(b) Die Arbeitnehmer haben Gewerkschaften gebildet, um sich wechselseitig daran zu hindern, sich im nominellen Stundenlohn gegenseitig zu unterbieten (Tariflohn als Mindestlohn).
Damit ist die Forderung erfüllt, welche *Marx* selbst so formulierte: Zum Schutze gegen die Schlange ihrer Qualen müssen die Arbeiter „als Klasse ein Staatsgesetz erzwingen, ein übermächtiges gesellschaftliches Hindernis, das sie selbst verhindert, durch freiwilligen Kontrakt mit dem Kapital sich und ihr Geschlecht in Tod und Sklaverei zu verkaufen".[18]

(c) Die Arbeitnehmer sparen, d.h. sie geben weniger aus, als sie an Lohn erhalten.

Ebenfalls in die Kategorie der *Marx'*schen Konkurrenzparadoxa gehört das nach seinem Urheber benannte *Hotelling*-Paradoxon.[19] Zu seiner Beschreibung begeben wir uns in eine Sommerfrische mit einem herrlichen, von Badegästen stark frequentierten Strand, der genau einen Kilometer lang ist und von den Badegästen gleichmäßig besetzt ist. Es gebe dort zwei Eisverkäufer, die qualitativ gleichwertiges Eis zu gleichen Preisen verkaufen. Da das Eis wirklich bei beiden gleich gut schmeckt, haben die Badegäste keine besondere Präferenz für den einen oder anderen, so daß nur der kürzere Weg die Entscheidung der Eiskäufer beeinflußt, an welchen Verkäufer sie sich wenden wollen. Gleichzeitig gelte aber auch, daß mit der Entfernung vom Eisverkäufer der Wunsch, Eis zu kaufen, abnimmt. Für den Eisverkäufer heißt das: Er macht dann das beste Geschäfte, wenn er sich so postiert, daß viele Leute nur kurze Wege zu ihm haben. Würden die Eisverkäufer sich absprechen und ihre Standorte gemeinsam festlegen, so würden sie ihren besten gemeinsamen Umsatz erreichen, wenn sie sich auf dem Ende des ersten und des dritten Viertels postieren würden, wie es die Zeichnung darstellt.



Es würde dann der A alle Eisliebhaber bedienen, die sich in der linken Hälfte des Strandes der Sonne hingeben, der B diejenigen, die in der anderen Hälfte liegen, insgesamt aber wäre der Umsatz sehr groß, weil kein Strandgast mehr als 250 Meter zu gehen brauchte.

[18] *Marx, Karl:* Das Kapital, Bd. I, Neuauflage, Berlin 1947, S. 316.

[19] *Hotelling* benutzte das Beispiel einer Hauptstraße und zweier Ladengeschäfte. Siehe *Hotelling, Harold:* Stability in Competition, in: Economic Journal 1929, S. 41–57.

Nun kann allerdings jeder der beiden Eisverkäufer seinen Umsatz erhöhen, indem er in die Mitte des Strandes vorrückt. Dadurch nimmt er dem anderen einen Teil seines Umsatzes, ohne am eigenen Umsatz zu verlieren. Wenn aber beide dieselbe Strategie verfolgen, so werden sie, in der Mitte zusammengetroffen, feststellen, daß sie jeweils an Umsatz verloren haben, da die Summe der Laufwege für die Badegäste erheblich gestiegen ist. Die Konkurrenz zwingt die Konkurrenten zu bestimmten Handlungen. Die Eisverkäufer müssen beide in die Mitte vorrücken, weil sonst jeder befürchten muß, der andere werde bei eigener Untätigkeit allein vorrücken und damit den eigenen Umsatz stark herabdrücken. Nichthandeln bringt fast mit Sicherheit Umsatzeinbußen, darum wird das Handeln zwangsläufig, um wenigstens den Versuch zu machen, Vorsprungseffekte zu erreichen oder Nachhinkeffekte zu vermeiden. Bei gleichartigem Handeln verschlechtert sich die Situation beider gegenüber der Situation, in der beide nicht gehandelt hätten, nicht gegenüber der Situation, in der nur der andere gehandelt hätte. Mit anderen Worten: Die Konkurrenz zwischen den beiden Eisverkäufern hat Folgen, die weder in ihrem eigenen, noch im Sinne der eisliebenden Käuferschaft sind.

Das konkurrenzbedingte Zusammenrücken zur Mitte gibt es auch in politischen Systemen mit zwei oder mehreren konkurrierenden Parteien. Stimmengewinn wird den Parteien nur beschert sein, wenn sie Parteien der Mitte werden, was dann, wie in der Bundesrepublik Deutschland, zu erstaunlichen Übereinstimmungen in den Parteiprogrammen führt. Die Parteimitglieder am äußeren rechten oder linken Flügel sehen Bewegungen zur Mitte freilich nicht so gern. Sie werden eines Tages versuchen, sich abzuspalten und eine neue Partei zu gründen. Selbst wenn sie nur Minderheiten repräsentieren, können sie doch im politischen Entscheidungsprozeß je nach Mehrheitsverhältnissen und Koalitionsmöglichkeiten kräftig mitwirken.[20]

Marx'sche Konkurrenzparadoxa finden sich überall. Es seien hier nur stichwortartig einige Beispiele genannt:

- Das Konkurrenzparadoxon der Stehparty. Partialsatz: Jeder einzelne Partygast kann sich besser Gehör verschaffen, indem er lauter spricht. Satz zur Größenmechanik: Das erreicht er nur, wenn die anderen so laut oder leise weiterreden wie bisher. Globalsatz: Alle Partygäste können sich durch lautes Reden nicht besser verständlich machen. Sie reden sich lediglich heiser.
- Das Konkurrenzparadoxon der Ladenschlußzeiten. Partialsatz: Jeder einzelne Einzelhändler kann durch verlängerte Öffnungszeiten seinen Absatz so stark ausdehnen, daß der Mehrgewinn die Mehrbelastung übersteigt. Satz zur Größenmechanik: Jeder einzelne Einzelhändler schafft das nur, solange alle anderen Einzelhändler nicht mitziehen. Globalsatz: Alle Einzelhändler können durch verlängerte Öffnungszeiten ihren Absatz nicht stärker ausdehnen als ihre Mehrbelastung.
- Das Konkurrenzparadoxon der Werbung. Partialsatz: Jedes einzelne Unternehmen kann durch Werbung verstärkt auf seine Produkte aufmerksam machen. Satz zur Größenmechanik: Es erreicht eine größere Aufmerksamkeitswirkung nur, sofern alle anderen Unternehmen mit ihrer Werbung zurückbleiben. Globalsatz: Alle Unternehmen können durch Werbung nicht verstärkt auf ihre Produkte aufmerksam machen.
- Das Konkurrenzparadoxon des Rüstungswettbewerbs. Partialsatz: Jeder der potentiellen Gegner kann Überlegenheit über den anderen durch verstärkte Rüstung erlangen. Satz zur Größenmechanik: Er erreicht Überlegenheit nur, sofern alle anderen potentiellen Gegner ihre Rüstungsbemühungen nicht verstärken. Globalsatz: Alle potentiellen Gegner können eine Überlegenheit über die anderen nicht erreichen.
- Das Konkurrenzparadoxon einer Versichertengemeinschaft. Partialsatz: Jeder Versicherte steht sich besser, wenn er möglichst viele Versicherungsfälle herbeiführt. (Er zahlt konstante Prämien, aber er erlangt höhere Leistungen.) Satz zur Größenmechanik: Der Versicherte steht sich nur besser, solange alle anderen Versicherten nicht dasselbe tun. Globalsatz: Alle Versicherten stehen sich nicht besser, wenn sie möglichst viele Versicherungsfälle herbeiführen (die empfangenen Leistungen steigen zwar, aber auch die Prämien). In der Sprache der Versicherungsfachleute heißt dieser Befund „moral hazard".
- Das Konkurrenzparadoxon des Sozialstaates. Siehe das Konkurrenzparadoxon einer Versichertengemeinschaft.
- Das Konkurrenzparadoxon der Umweltverschmutzung. Partialsatz: Jede Gruppe von Menschen wird ihre Lebensqualität erhöhen, wenn sie Abfälle an die Umwelt abgibt statt sie zu vernichten. Satz zur Größenmechanik: Das schafft sie aber nur, wenn andere Gruppen nicht dasselbe tun. Globalsatz: Die Gesamtheit aller Menschen wird, wenn sie Abfälle an die Umwelt abgibt statt sie zu vernichten, ihre Lebensqualität verschlechtern.

[20] Einer der ersten, die die Auffassung der Konvergenz der Parteien zur Mitte vertreten haben, war *Downs, Anthony:* An Economic Theory of Democracy, New York 1957, Kap. 7.
Die Abspaltung von Parteiflügeln erklärt man gut mit Hilfe des Begriffspaares Abwanderung oder Widerspruch, welches *Hirschman* zu der Debatte beigesteuert hat. Dazu *Hirschman, Albert O.:* Exit, Voice and Loyalty, Cambridge 1970.